

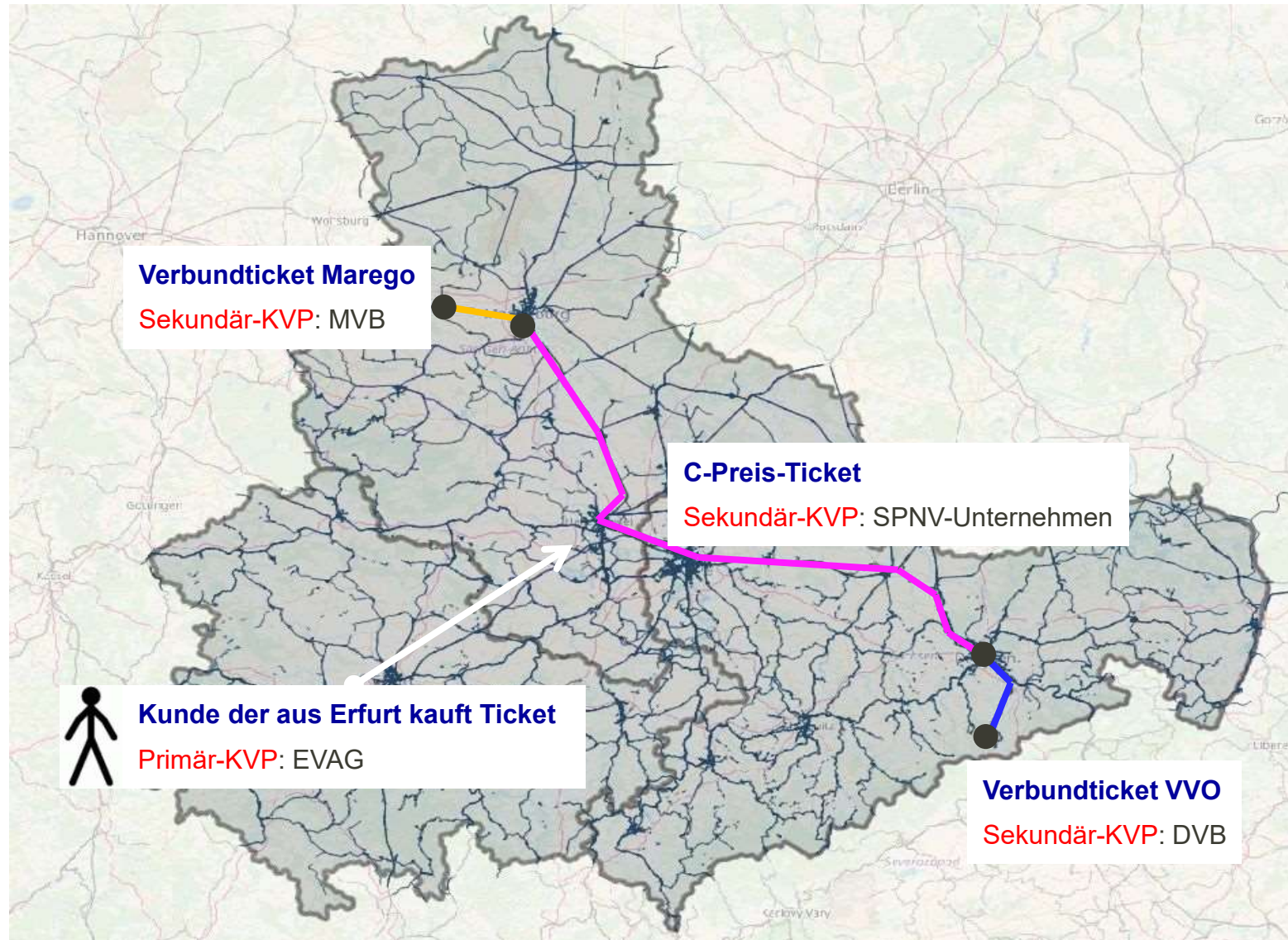


## **Anlage 3.33: Beschreibung Mitteldeutschland Mobil**

Leipzig, 11.01.2021

# Idee von Mitteldeutschland Mobil

## Fahren in ganz Mitteldeutschland



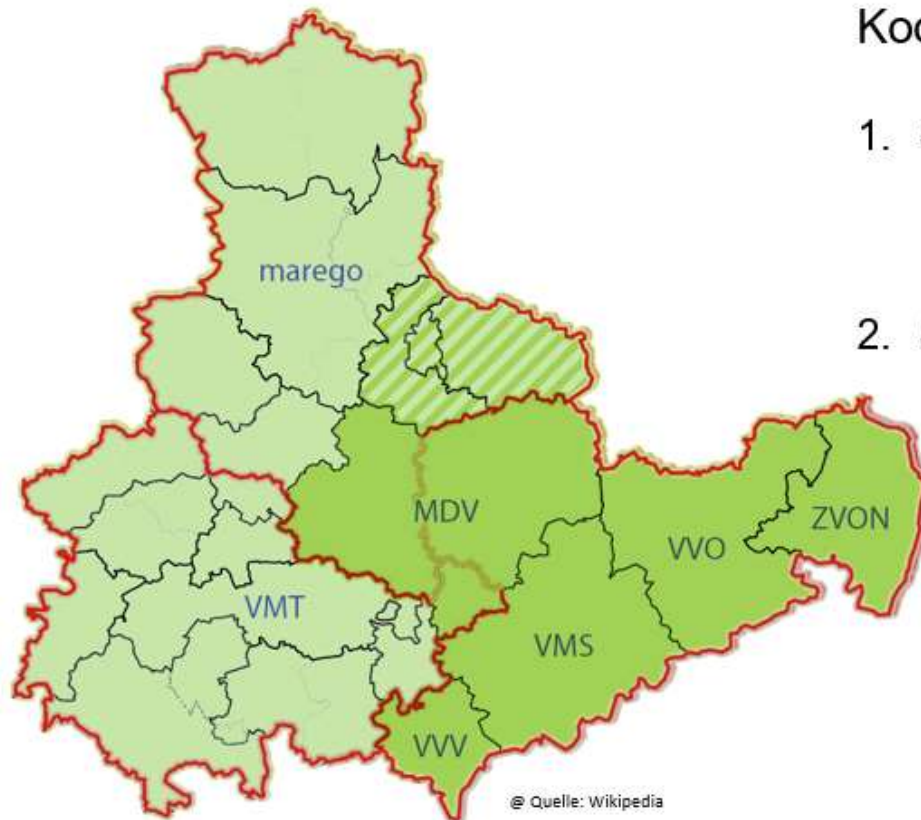
# Idee von Mitteldeutschland Mobil

Kooperationsgebiet Stand April 2020

Kooperationsgebiet

Mitteldeutschland mobil – Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen

3



Kooperationsgebiet

1. Stufe – dunkelgrün – sächsische Verbünde  
– schraffiert (MDV-Nord nur SPNV)
2. Stufe – hellgrün –  
Beitrittskandidaten mit LOI

# Bestandteile Mitteldeutschland mobil

Diese Themen umfasst das Projekt „Mitteldeutschland mobil“

## 1. Gemeinsamer **Tarifserver Mitteldeutschland**

- Tarife in Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen
- Entwicklung und Betrieb

Tarifserver Mitteldeutschland IVI

4

## 2. Gemeinsamer **Kooperationsvertrag zu Betrieb Tarifserver**

- Verbünde und Aufgabenträger Sachsen / Sachsen-Anhalt und Thüringen
- Bestellung Geschäftsbesorger



## 3. **Agenturverträge (Tarifnutzungsverträge) zwischen KVP**

Regelwerk für:

- gegenseitigen Verkauf von Tickets über die eigenen technischen Systeme
- Abrechnungsverfahren zwischen den KVP
- Provisionsvereinbarungen (Verkaufsvergütung)
- Umgang mit Erstattung / Stornierung / Support



### ▪ **Nicht betroffen sind:**

- Umsetzung von Apps
- Hintergrundsystemen für den Verkauf, Ticketengine
- Einnahmeverteilungungsverfahren im Verbund
- ....

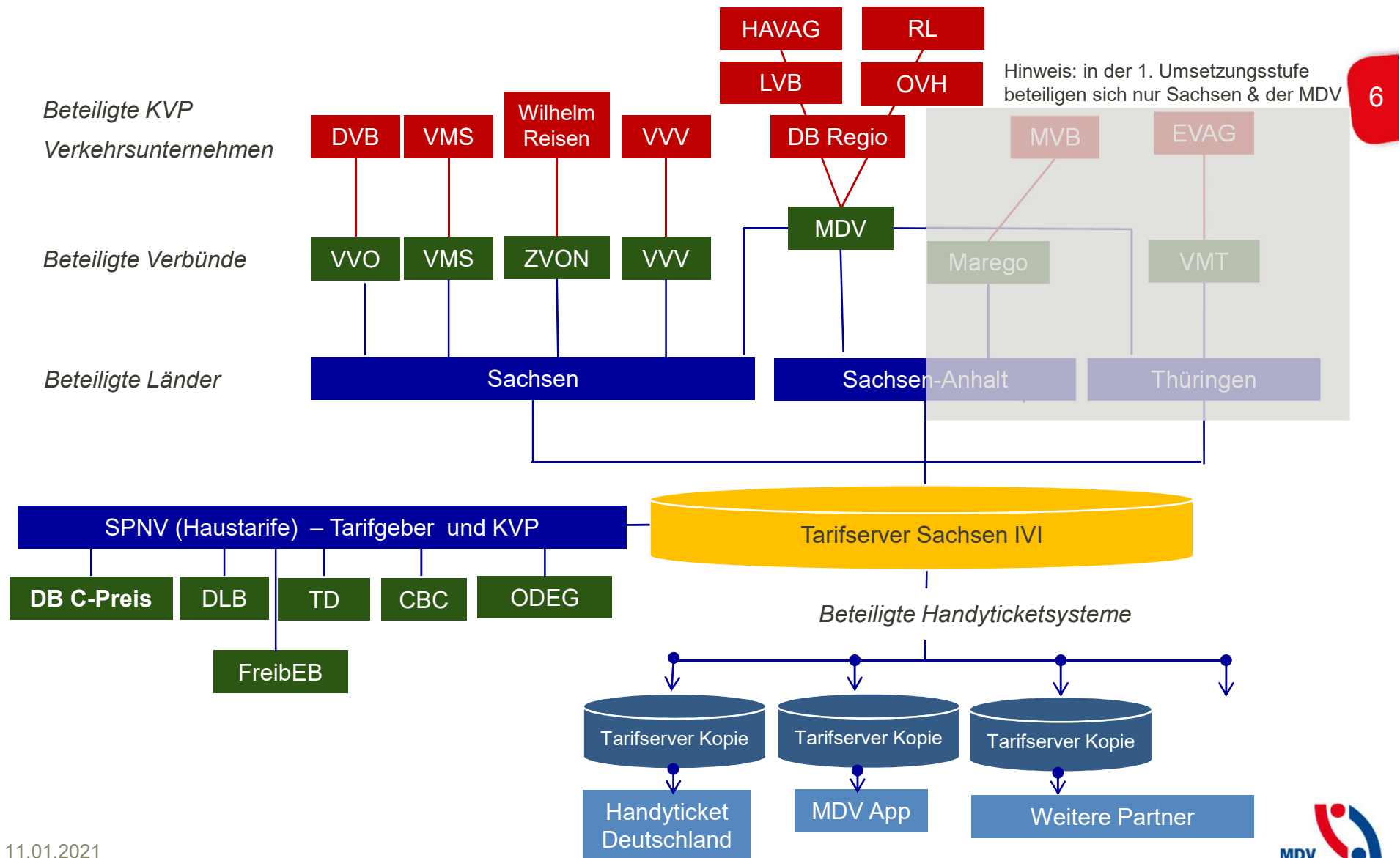
# Das Rollenmodell

## Die Rollen

Kurz	Bezeichnung	Eigenschaften
PV	Produktverantwortlicher	<ul style="list-style-type: none"> <li>Poolverantwortlicher</li> <li>Stellt Tarif über PKM bereit</li> </ul>
P-KVP	Primär-KVP (Kundenvertragspartner)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kundenvertragspartner</li> <li>Kundendaten / Einzugsermächtigung Kunde</li> </ul>
S-KVP	Sekundär-KVP	<ul style="list-style-type: none"> <li>Einnahme-berechtigtes VU im Verbund des Dienstleisters (Beförderer: VU, mit dem der Fahrgast fährt)</li> <li>Bringt Einnahme in Verbund-EAV ein</li> <li>Kunde benötigt mit S-KVP kein Vertragsverhältnis</li> </ul>
FG	Fahrgast	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kunde, für den wir alles machen</li> </ul>
BTE	Betreiber Ticketengine Handyticketsystem	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hansecom, TAF, DB Vertrieb, HaCon/eos.uptrade...</li> </ul>
GE	Geldeintreiber	<ul style="list-style-type: none"> <li>Finanzdienstleister, der Geld beim Kunden einzieht (Logpay, Billpay, LVB-Lastschrift...)</li> </ul>
GV	Geldverteiler	<ul style="list-style-type: none"> <li>Finanzdienstleister oder VU (mit FDL-Funktion) - Clearing der Einnahmen an Sekundär-KVP</li> </ul>
VU	Verkehrsunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dienstleister (Beförderer)</li> </ul>
	Verkaufsvergütung	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diese Vergütung zahlt der Sekundär-KVP dem Primär-KVP als Ausgleich für die Kosten, die dem Primär-KVP beim Verkauf des Tarifs des Sekundär-KVP entstehen</li> </ul>

# Beteiligte Mitteldeutschland mobil

## Mitteldeutschland mobil – Aufbau und Beteiligte (Zielstellung)



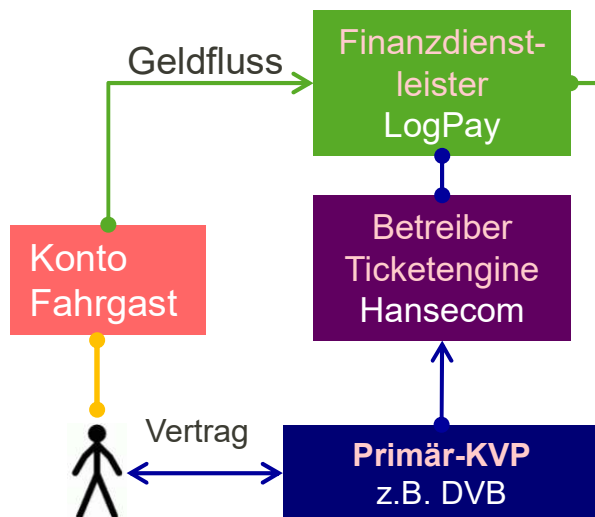
# Rollen Primär-KVP und Sekundär-KVP – verschiedene Sichten auf das Modell

Primär-KVP hat Kunde ↔ Sekundär-KVP nimmt Umsatz für Fahrten im Verbund

## Primär-KVP

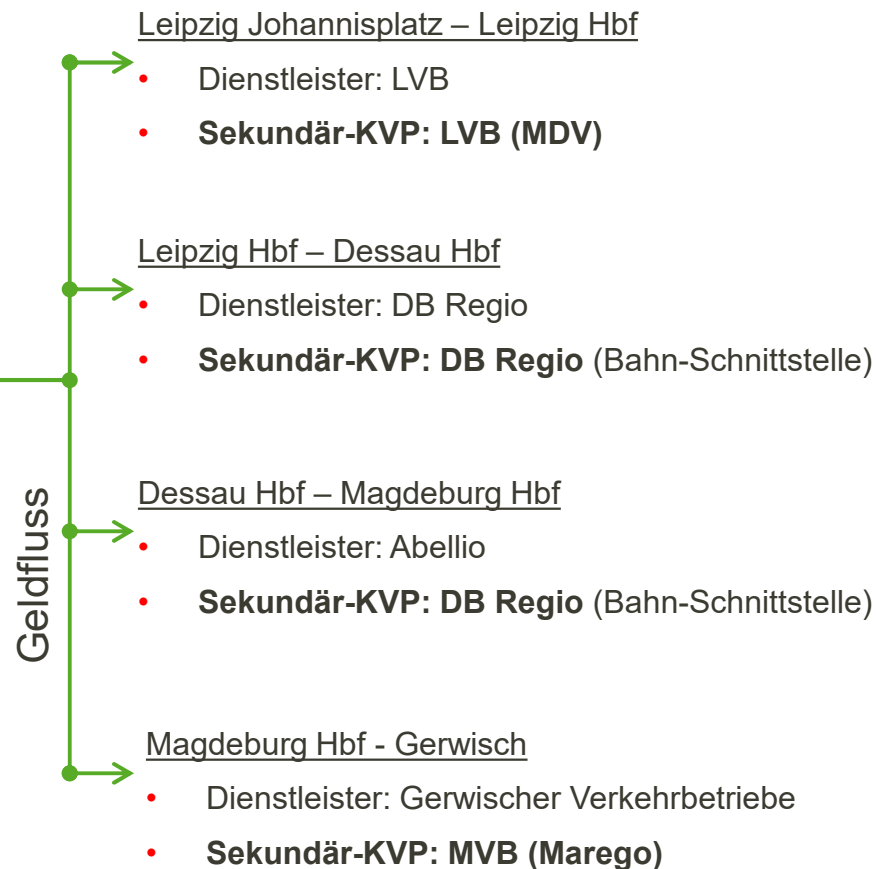
Persönlicher Kundenvertragspartner, hat:

- **Kundendaten** Fahrgast
- **Konto** Fahrgast – Geld einziehen
- **Persönliche Ansprache** möglich
- Beauftragt Betreiber Buchungssystem, Finanzdienstleister, App



## Sekundär-KVP

- **VU im Tarif** (Verbund) des **fahrenden VU**
- erhält Ticketerlöse für → **Verbund-EAV**



Reisekette

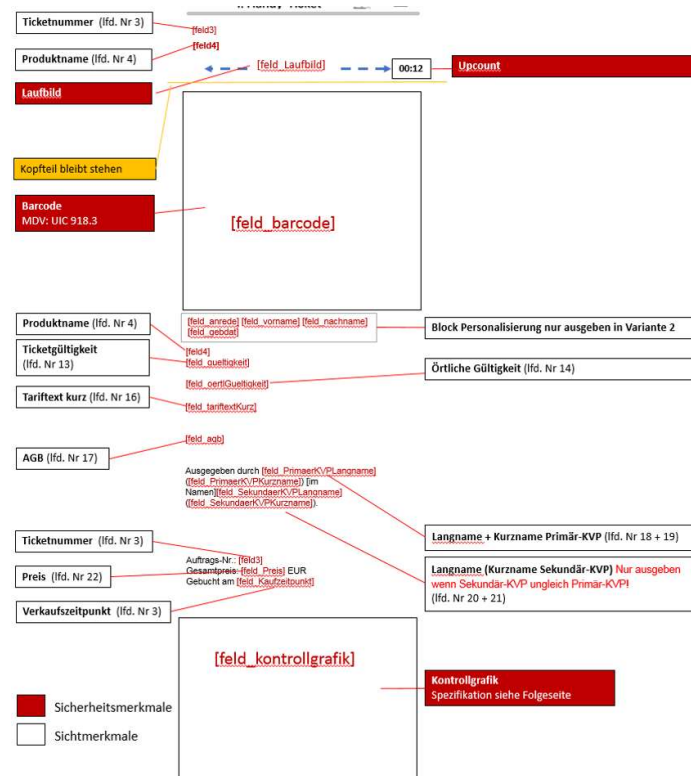
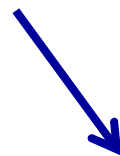


# Technisches Konzept

# Technisches Konzept

## Wie sehen die jeweiligen Tickets aus?

- Umsetzung des VDV-Einheitslayouts für alle beteiligten Tarife
- Jeder PV wird in seinem Produktmodul die Vorgaben für die Befüllung seines speziellen Tickets und Barcodes vorgeben
- Im Handyticketsystem liegt eine „Schablone“, die mit den Werten befüllt wird
- Die genauen Kriterien werden während der Erstellung des PH erläutert und abgestimmt.



Max Mustermann  
Kontrollmedium: amtlicher Lichtbildausweis

MDV Einzelfahrkarte  
von 26.09.2019 15:08  
bis 26.09.2019 17:08  
Gültig: 110 164 165

Nicht übertragbar.  
Nur gültig in Verbindung mit dem obengenannten  
Kontrollmedium.  
Umtausch und Erstattung des Tickets sind  
ausgeschlossen. Es gelten die Beförderungsbedingungen  
und Tarifbestimmungen des MDV.

Ausgegeben durch die Hallesche Verkehrs AG.

Auftrags-Nr.: XWDBOA  
Gesamtpreis: 1,40 EUR  
Ausgestellt am 26.09.2019 um 15:08 Uhr



# Technisches Konzept

## Wie sehen die jeweiligen Tickets aus?

- In welchem Namen wird das Ticket für den Kunden verkauft ?
  - Zwischen den KVP wurde diese Ausgabe besprochen: „Ausgegeben durch die Dresdner Verkehrsbetriebe (DVB)“
- Voraussetzungen für den gegenseitigen Ticketkauf
  - Vertragsabschluss: KVP müssen Verkauf in ihren Vertriebssystemen umsetzen und gegenüber dem Finanzamt auftreten, dafür benötigt es eine rechtliche Grundlage
  - Alle KVP müssen dem Agenturvertrag beitreten, um als Primär- oder Sekundär-KVP aufzutreten
  - Technische Umsetzung:
    - im Tarifrechner wird eine „Vertragsverwaltung“ geführt (einfache Tabelle mit den Vertragspartnern)
    - Bei einer Anfrage wird geprüft, ob Primär-KVP und Sekundär-KVP in dieser Tabelle stehen
    - Ist das nicht der Fall, ist kein Ticketverkauf durch den anfragenden Primär-KVP möglich, der Tarifrechner liefert in diesem Fall keinen Sekundär-KVP zurück

# Technisches Konzept

## Barcode

- Welche Standards für die Barcodes werden genutzt?
  - jeder PV beschreibt seinen Barcode, dieser wird vom Buchungssystem wie erwartet befüllt
    - MDV: VDV Barcode (Referenz EFS)
    - VMS, VVV: proprietärer Barcode Hansecom
    - ZVON, VVO: VDV-Barcode (TLV EFS)
    - DB Regio 918.3, später: 918.9
    - Weitere Haustarife in Sachsen jeweils individuell
  - Grund: Es dürfen keine Anpassungen an der Kontrollinfrastruktur des PV / KVP erforderlich werden
- Welches System erstellt den Barcode?
  - Immer das System, in dem gekauft wird (d.h. Hansecom erzeugt Tickets des MDV, HaCon/eos erzeugt Tickets von ZVON, VMS, VVV und VVO)
  - Die vertraglichen Vereinbarungen sind die rechtliche Grundlage
- Barcode: Welche Voraussetzungen müssen für die Erzeugung der Barcodes geschaffen sein?
  - Bereitstellung der SAM's (VDV-Barcode) durch die PV an HaCon/eos
  - Bereitstellung der Schlüssel für UIC 918.3 durch VMS an HaCon/eos

# Technisches Konzept

## Wie erfolgt die Befüllung von Barcodes?

- Jeder KVP legt im Produktmodul seines PV eine Produktstrategie zur Befüllung seines Barcodes an.
- Bei jeder Tarifierfrage liefert der Tarifierchner
  - konkrete Zuordnungsanweisungen für die Befüllung der Barcodes
  - Barcode-Typ
  - Barcode-Version
- Im Buchungssystem liegt eine Vorlage für jeden Barcode-Typ.
  - je nach Anforderung des PV wird der korrekte Barcode-Typ in der korrekten Version gewählt und mit den Werten an den korrekten Stellen im Barcode befüllt
  - Werte, die durch das Buchungssystem (z.B. Personalisierung) zu befüllen sind, werden extra gekennzeichnet (z.B. über „Schlüsselworte“)

# Technisches Konzept

## Wer erhält die Einnahme?

- Umsätze werden durch LogPay (gemeinsamer FDL in der Startphase MOOVME) im Namen des Primär-KVP vom Konto des Kunden eingezogen
  - Umsätze fremder Sekundär-KVP landen beim FDL des Primär-KVP, jedoch werden diese Umsätze nur „zwischengelagert“
  - Am Ende einer Abrechnungsperiode (Monat) überweist der FDL den Umsatz automatisch an den Sekundär-KVP
- Abrechnungsdokumente für Clearing:
  - Der FDL erzeugt als Dienstleistung für den Primär-KVP die „Rechnung über Verkaufsvergütung an den Sekundär-KVP“ (Regelung für MOOVME)
  - Der FDL stellt dem Sekundär-KVP eine Gutschrift aus für dem Umsatz, der im Namen des Primär-KVP gemacht wurde und nun überwiesen wird
  - Der technische Dienstleister stellt einen Nachweis (Dokument) bereit, welches diese Zahlen (Umsätze) aus seinem System nachweist.
  - → Diese Verfahren hat den Zweck,
    - im Falle einer Wirtschaftsprüfung mehrere Dokumente unterschiedlicher Herkunft ausweisen zu können → KVP müssen Nachweise für den gegenseitigen Ticketkauf erbringen können, die buchhalterisch einwandfrei sind und die bei einer Wirtschaftsprüfung und vor dem Finanzamt bestehen können.
    - Die „Dokumente“ müssen alle das gleiche Ergebnis zeigen müssen (Abrechnung, Überweisung, Verkaufsreports, Nachweis des DL)
    - Es ist wichtig, dass Buchung eines Tickets bei FDL und im Buchungssystem zum gleichen Zeitpunkt (mindestens in der gleichen Abrechnungsperiode) erfolgt. Ansonsten gibt es in den „Dokumenten“ Abweichungen, nach denen die KVP dann monatlich suchen müssen
- Die zu erstellenden Dokumente werden vor Produktivsetzung mit allen Partnern der Startphase abgestimmt.

# Technisches Konzept

## Wer erhält die Einnahme?

- **Am Ende einer Abrechnungsperiode (Monat):**
  - überweist der FDL den Umsatz automatisch an den Sekundär-KVP, dem die Einnahme zusteht.
  - Dies macht er aufgrund von Buchungsdatensätzen, die der techn. DL (z.B. Hansecom) ihm bereitstellt
  - Der FDL überweist 100% Einnahme an den Sekundär-KVP.
  - Der Primär-KVP (bzw. sein FDL in dessen Namen) stellt dem Sekundär-KVP eine Rechnung über Verkaufsvergütung, welche dieser anschließend überweist. (aktuell 3,5%)
- **Umsetzung des Clearings nach den Vorgaben aus dem (KVP-) Vertrag**
  - Bereitstellung Statistik („MDV-BefüllungTicketing.xlsx“, Blatt „Tarifübergreifend Statistik“)
  - Bereitstellung Verkaufsreports im Format der Vertriebssystem-Schnittstelle des gewählten Sekundär-KVP.
    - Wichtig: für einen Tarif kann es mehrere Sekundär-KVP geben
    - es wird über die Tarifdatenschnittstelle jedoch immer nur ein Sekundär-KVP geliefert
  - Lieferung Verkaufsreports und Abrechnungsdokumente bis spätestens 3. Werktag im Folgemonat
  - Bereitstellung der Abrechnungsdokumente für die Buchhaltung / Wirtschaftsprüfung durch FDL / Dienstleister
  - Detaillierte Vorgaben siehe Email vom 18.10.2019 13:18 „Konkretisierung Abrechnung und Clearing tarifüberschreitender Ticketkauf im Projekt "Mitteldeutschland mobil“, siehe Dateien aus Sicht Hansecom:
    - Abrechnung\_eos-fuer-PKVP\_HAVAG-an-SKVP\_DVB.xlsx
    - Abrechnung\_eos-fuer-PKVP\_HAVAG-an-SKVP\_DVB.pdf
    - Abrechnung\_Logpay-fuer-PKVP\_DVB-an-SKVP\_HAVAG.pdf

# Technisches Konzept

**Ist die (Gesamt-)Einnahme/Umsatz für die Bücher des Verkäufers relevant  
oder nur der Teil, der ihm durch die Teilstrecke zusteht?**

- Der Verkäufer (Primär-KVP)
  - muss die Einnahme „Verkaufsvergütung“ buchhalterisch nachweisen.
  - Die Basis dafür ist der Umsatz, den er für den Sekundär-KVP erwirtschaftet hat.
- Zu diesem Zweck
  - muss das Buchungssystem auch dem Primär-KVP Verkaufsdatensätze liefern, entweder
    - einen Verkaufsreport im Format seines Vertriebssystems (wenn das System eigene und Fremdeinnahmen abgrenzen kann) oder
    - als Statistik-Datei (wenn der KVP die Daten selbst abgrenzen muss, um zu verhindern, dass die Fremdeinnahmen als Verbundeinnahmen interpretiert werden)

15

# Technisches Konzept

## Wie viele Szenarien gibt es, die ein Dienstleister (Hansecom / HaCon/eos) betrachten muss?

Es gibt 2 Szenarien für den tarifüberschreitenden Ticketverkauf, die für die Dienstleister relevant sind:

1. Ein als Sekundär-KVP an einem Kauf (z.B. Teilstrecke in einem Tarif) beteiligter KVP **besitzt auch einen Vertrag mit dem Dienstleister** (z.B. Hansecom)
  - Die Abrechnung für diesen Kauf **kann** systemintern nach den Regeln des Dienstleisters, für die es einen Vertrag mit dem KVP gibt, erfolgen.
  - WICHTIG: In diesen Fällen wird der Standardvertrag des Dienstleisters für die Abrechnung angewendet, nicht das Vertragskonstrukt „Mitteldeutschland mobil“! D.h. die Regelungen aus diesem Dokument gelten in diesen Fällen nicht!
2. Ein als Sekundär-KVP an einem Kauf beteiligter KVP **besitzt keinen Vertrag mit dem Dienstleister**, sondern der Kauf beruht auf den Rechten des Primär-KVP - aufgrund des Vertragskonstrukts „Mitteldeutschland mobil“ - den Tarif des Sekundär-KVP in seinem System verkaufen zu dürfen.
  - In diesem Fall wird ein „systemübergreifendes Clearing“ benötigt, da es im eigenen System des Dienstleisters keinen Sekundär-KVP gibt, der die Einnahme in die Verbund-EAV / das Einnahmeverfahren des SPNV übergeben kann.
  - Daher muss die Einnahme an den Primär-KVP gehen und über Clearing an den betreffenden Sekundär-KVP abgerechnet werden.

# Technisches Konzept

## Wie erfolgt die Erstellung von Verkaufsreports „fremder“ Sekundär-KVP

- Jeder KVP legt im Produktmodul seines PV eine Produktstrategie zur Erzeugung seines Verkaufsreport im Format des eigenen Vertriebssystems an.
- **Die Umsetzung erfolgt durch ein “Vertriebsdatentool” – eine Verarbeitungssoftware erstellt durch IVI**
  - IVI stellt eine Software bereit, welche in der Lage ist, den kompletten Buchungsdatensatz des Buchungssystems einzulesen und daraus nach Abschluss der Abrechnungsperiode Verkaufsreports je nach Sekundär-KVP zu erzeugen
  - Dieses Tool wird bei den Vertriebssystemen installiert. Diese liefern einen Standard-Vertriebsdatensatz, den das Tool in alle notwendigen Exportformate übersetzt. Diese sind dann den entsprechenden abnehmenden KVP zur Verfügung zu stellen.



# Technisches Konzept

## Steuerung Vorverkauf und Stornierung?

- Jeder PV legt in seinem Produktmodul verschiedene Einstellungen zur Steuerung der eigenen Vertriebsstrategie fest. Diese Einstellungen müssen vom Buchungssystem beachtet werden. z.B.
  - Tarifüberschreitender Verkauf erlaubt?
    - Tarifüberschreitend
    - Nur tarifintern
    - gar nicht
  - „Personalisierung erforderlich“ je „Produkt“
  - Sortierung Produkte (numerisch)
  - Vorverkauf erlaubt ja/nein
  - Vorverkaufsfrist
  - Höhe Stornogebühr in Cent (bei Prozentangaben berechnen)
  - Anzahl Minuten vor Fahrtantritt, bis zu der ein Storno möglich ist (oder „Storno ausgeschlossen“)
  - Gültigkeitsregeln für ein Produkt ....
- Wie die Umsetzung erfolgt, bleibt dem Buchungssystem vorbehalten:
  - Bevorzugte Umsetzung: Automatische Beachtung der Einstellungen bei Rückgabe über die Tarifdatenschnittstelle
  - Alternative: Jede Änderung wird dem Buchungssystem angezeigt und wird dort händisch konfiguriert

# Technisches Konzept

## Bestimmung „gültig bis“

---

- Der Tarifrechner berechnet die Ticketgültigkeit, er wird keine Verarbeitungsanweisungen dafür an das Buchungssystem zurückgeben
- Sofern der Nutzer nicht „sofort“ auf „jetzt kaufen“ klickt:
  - muss das Buchungssystem direkt nach dem Klick auf „jetzt kaufen“ noch einmal die identische Anfrage an die Tarifdatenschnittstelle senden, um eine Korrektur der zeitlichen Gültigkeit zu ermitteln
  - Grund: der Nutzer soll keine Gültigkeitsminuten verlieren
- Hinweis: der Tarifrechner ermittelt den Gültigkeitsbeginn eines Tickets anhand des Startzeitpunkts der gewählten Verbindung

20

# Grundsätzlicher Systemaufbau

Auskunft

Tarifberechnung

Rollenmodell

Ticketerzeugung

Clearing

## Projekt Mitteldeutschland mobil: Auskunft und Ticketing – Modularer Ansatz

Modularer Aufbau

Modul 1

**Verbundübergreifende Auskunft über Bestandsauskunftssysteme + Delfidaten**

→ Fahrtverbindung mit Linie und Haltestellennummern, GKZ

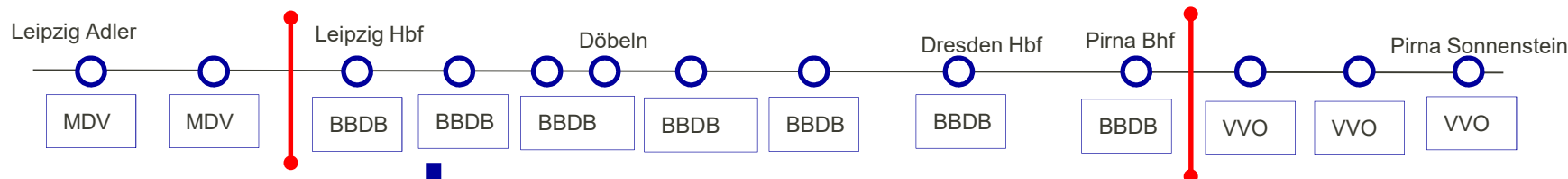


22

Modul 2

**Tarifberechnung** Preisrechner (Tarifserver Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen) auf Basis PKM

- Teilt Fahrtverbindung in Streckenabschnitte
- Ticket- und Preisauskunft



Modul 3

**Ticketerzeugung Verkauf und Auslieferung**

### Handyticketsystem des Verbundes / KVP (Hansecom / HaCon)

- Erzeugung Ticket und Barcode im Handyticketsystem (Kein IPSI!)
- Erzeugung Verkaufsreports nach Vorgaben Sekundär-KVP
- EAV der Verbünde bleibt unangetastet

Modul 4

**Clearing**

### Finanzdienstleister (LogPay)

- Buchung, Überweisung und Rechnungsstellung B to B
- Einnahmeausgleich und Provision entsprechend Verträge zwischen den KVP

Auskunft

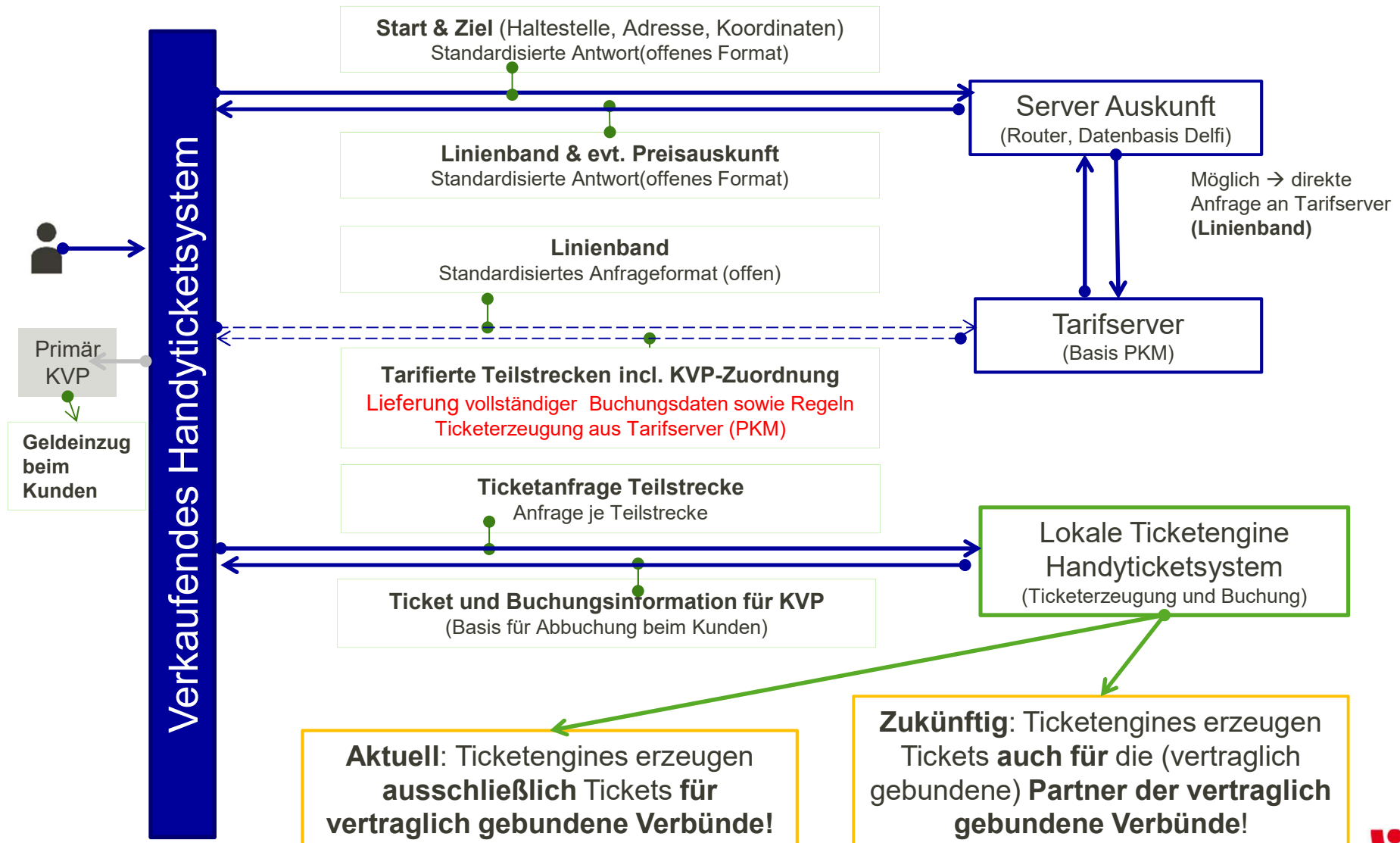
Tarifberechnung

Rollenmodell

Ticketerzeugung

Clearing

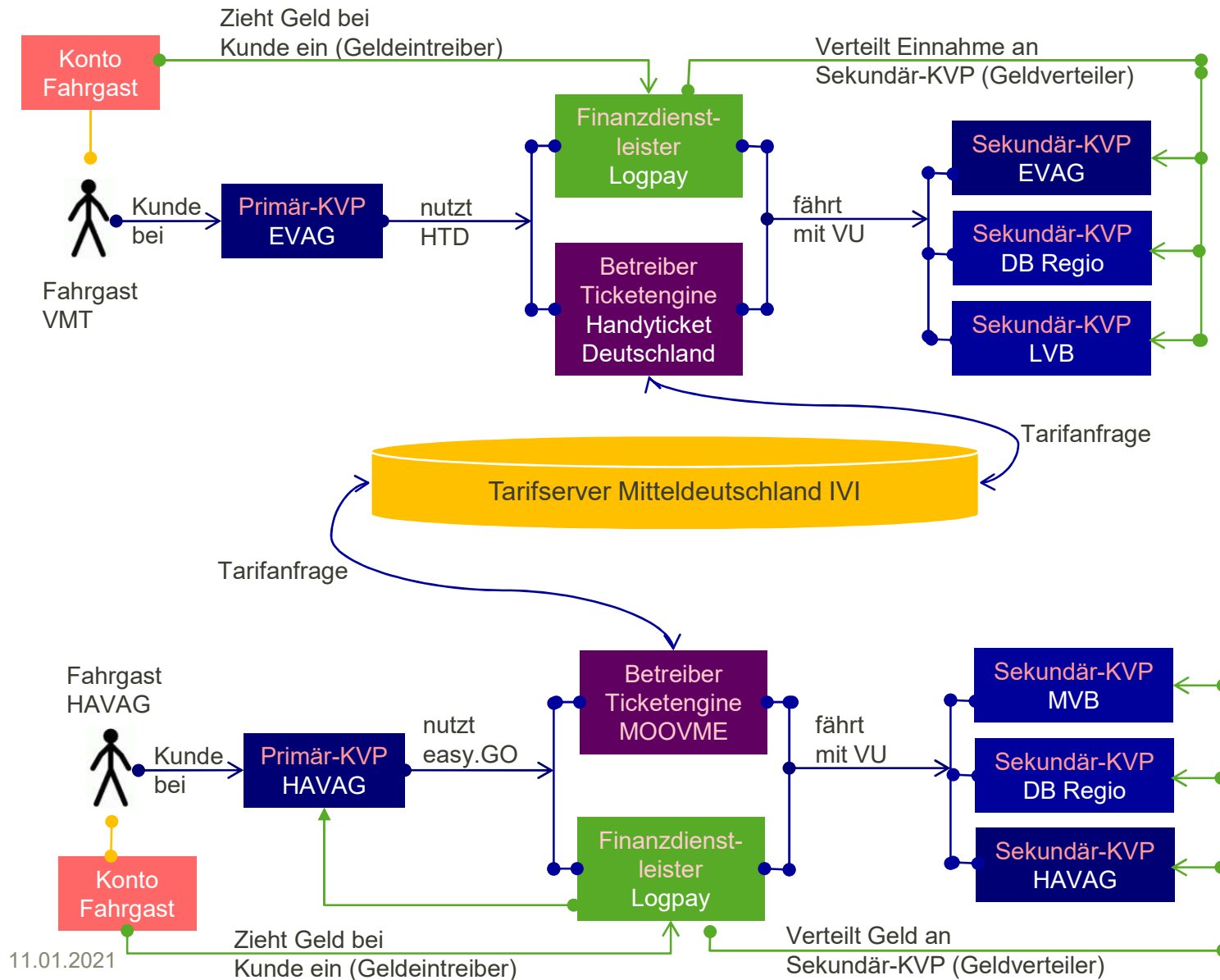
## Projekt Mitteldeutscher Vertrieb: Systemskizze Auskunft und Ticketing – Datenflüsse



23

# Rollen Primär-KVP und Sekundär-KVP – verschiedene Sichten auf das Modell

## Ablauf Ticketkauf / Nutzung Fahrgast / Geldflüsse bei Ticketkauf durch Nutzer



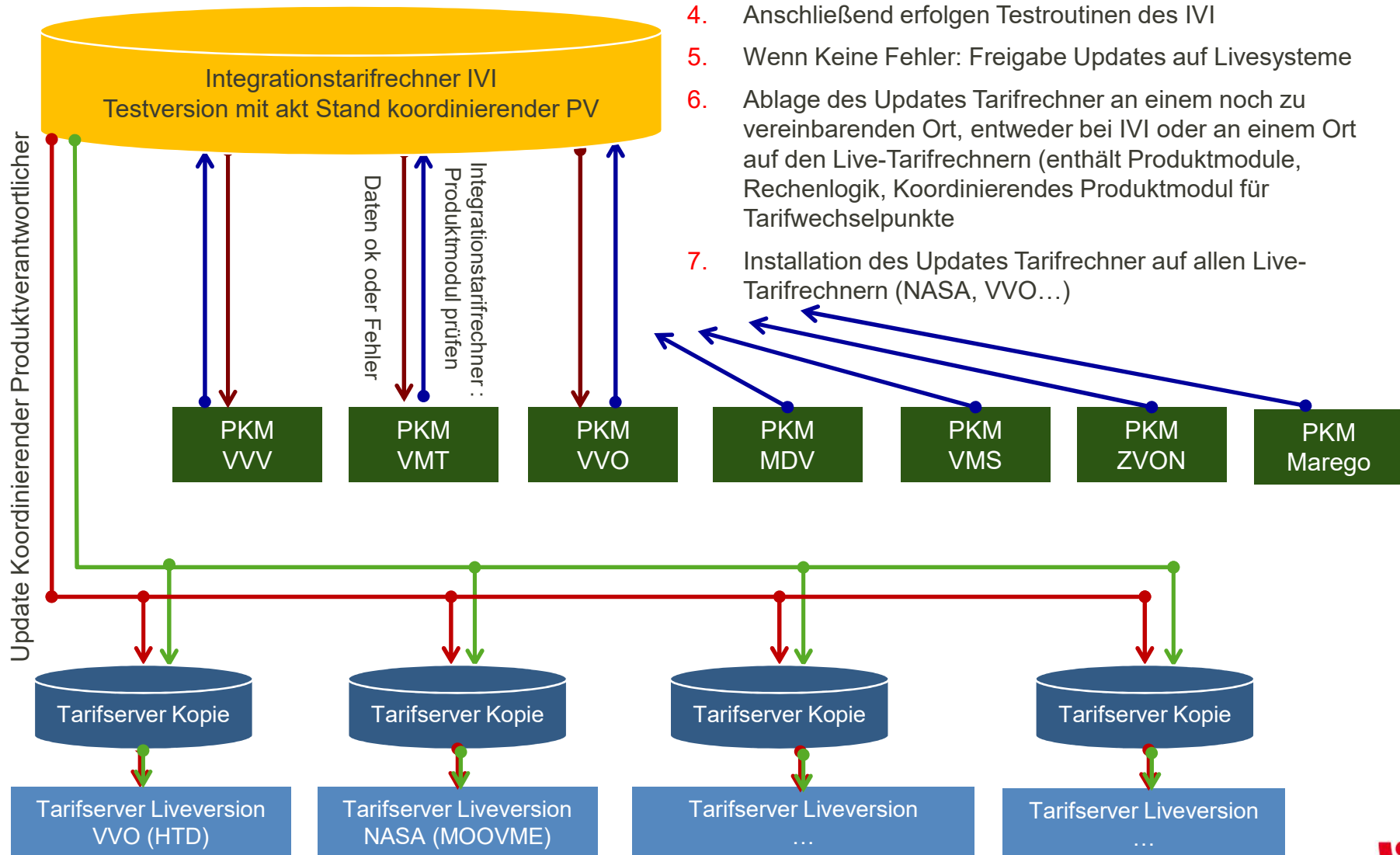
Wichtig: fahrendes VU und Sekundär-KVP müssen nicht identisch sein!

Busunternehmen Maier fährt Fahrt im VVO

**DVB = Sekundär-KVP**  
(besitzt Technik / bringt Umsatz in EAV)

# Tarifrechner

## Durchführung Test und Datenaktualisierung Tarifrechner

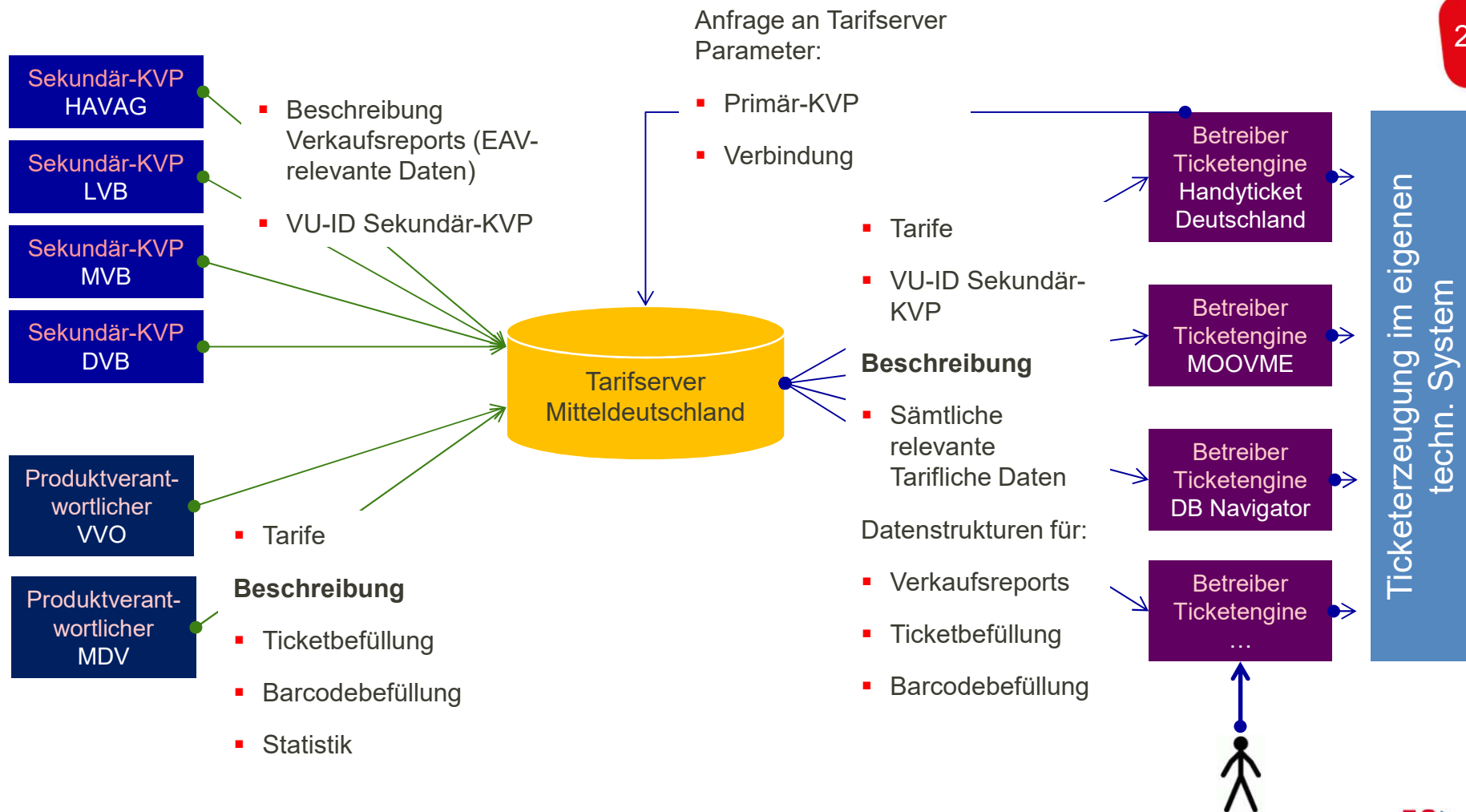


25

# Aufgaben des Tarifservers

## Verantwortung Tarifserver – Datenlieferungen der KVP und PV

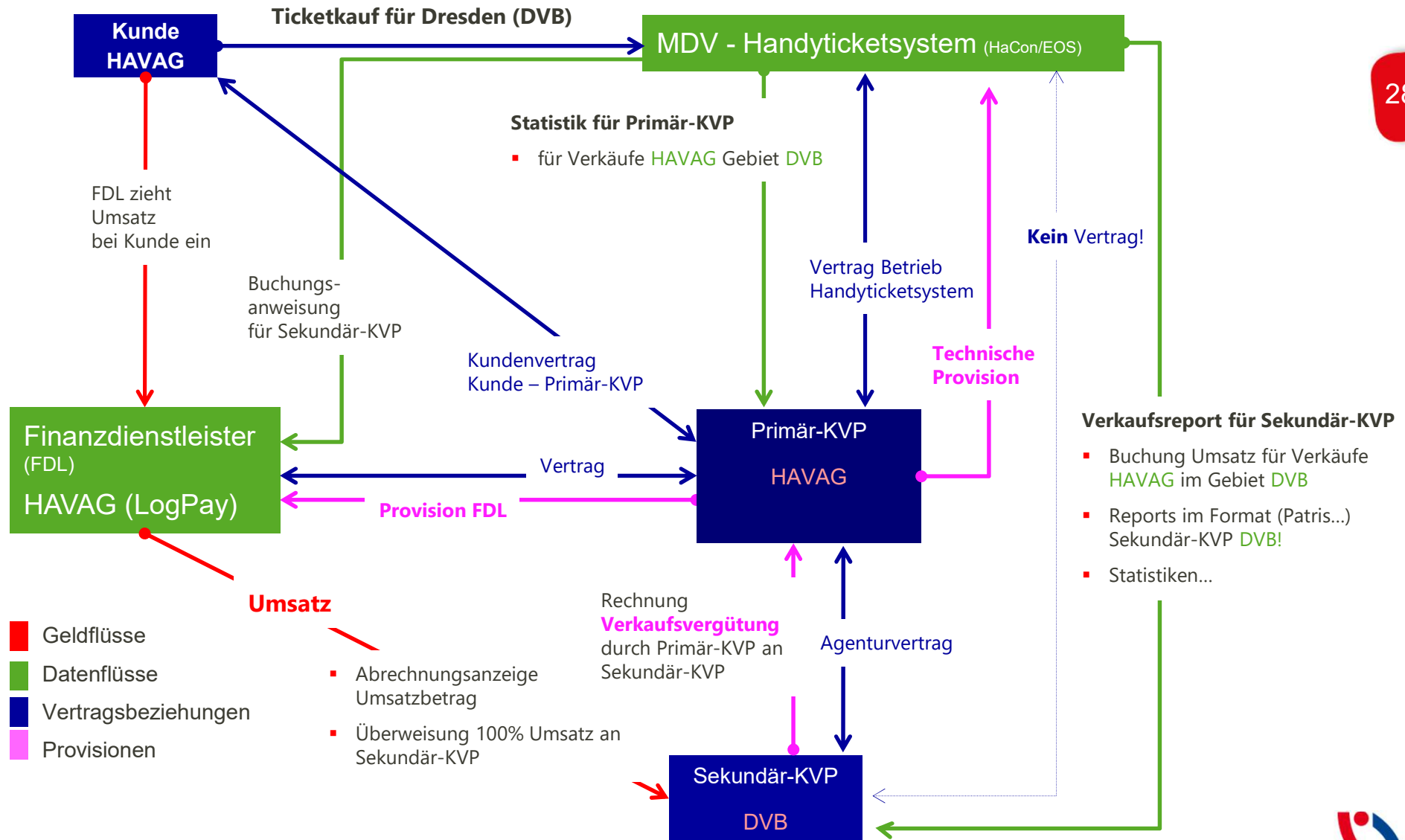
26



# **Datenflüsse, Geldflüsse, vertragliche Beziehungen**

# Prozessablauf: Datenflüsse, Geldflüsse, vertragliche Beziehungen

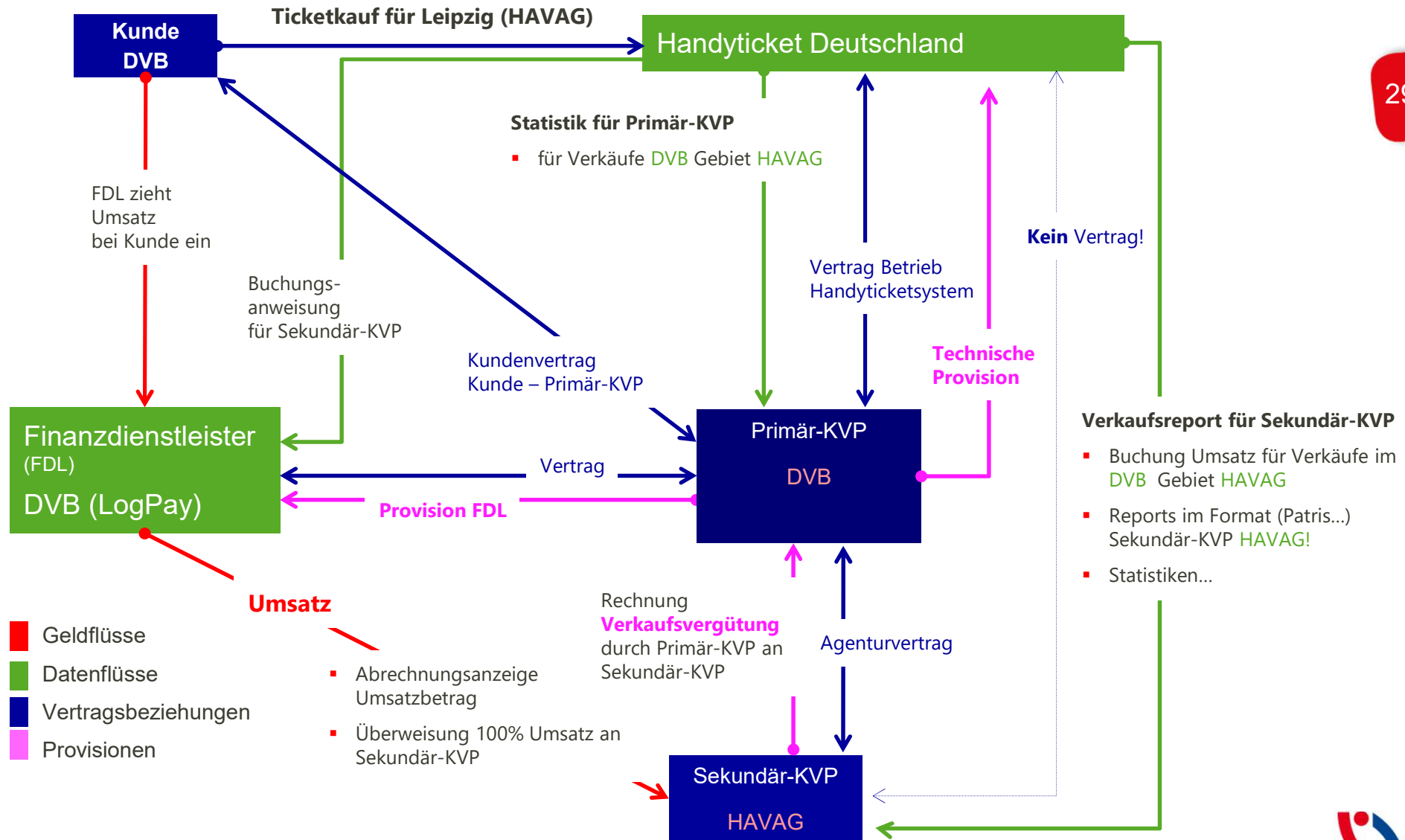
Bei Erzeugung Ticket im Tarif fremder Sekundär-KVP mit Clearing über FDL (Bsp. Verkauf durch HAVAG im Gebiet DVB)



28

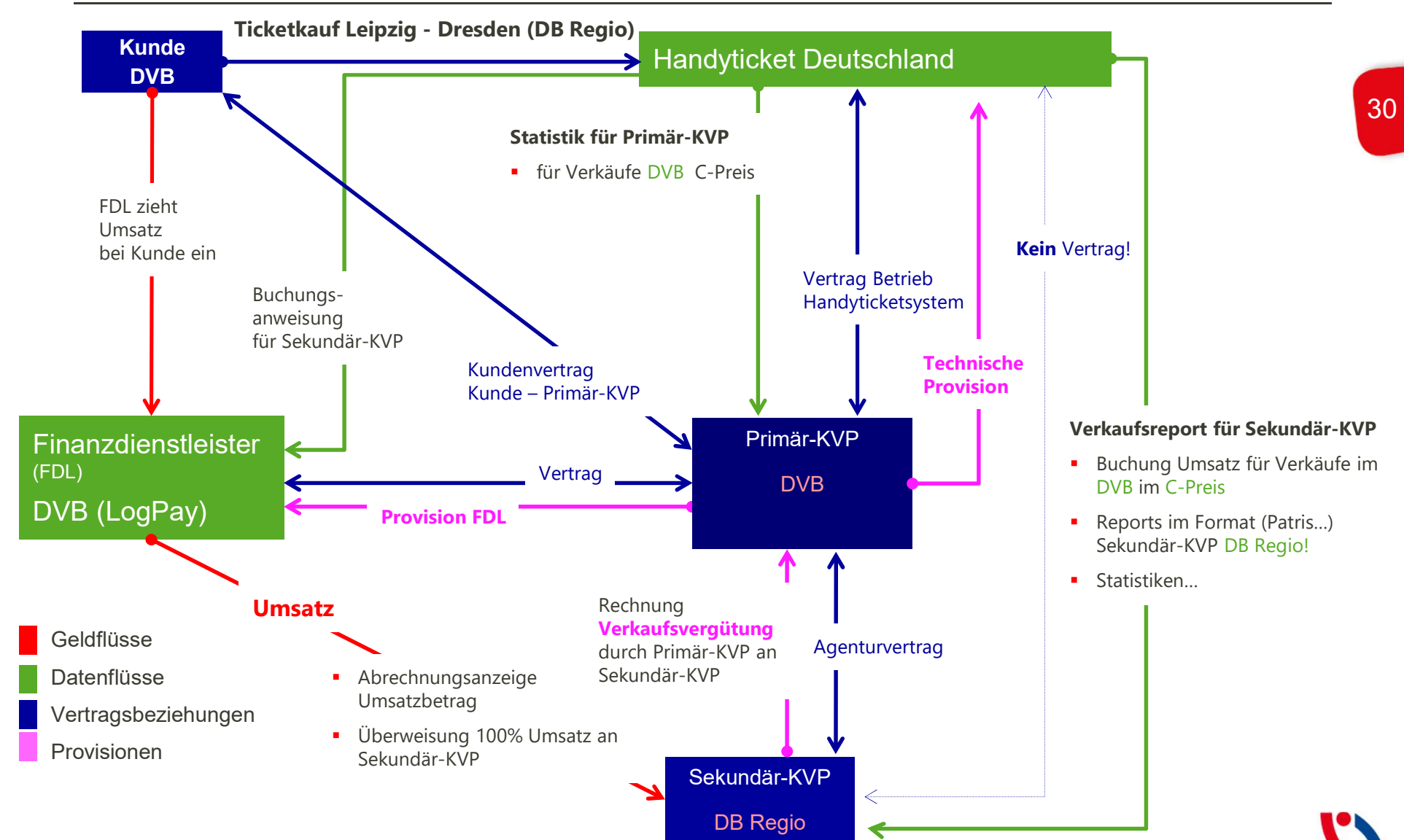
# Prozessablauf: Datenflüsse, Geldflüsse, vertragliche Beziehungen

Bei Erzeugung Ticket im Tarif fremder Sekundär-KVP mit Clearing über FDL (Bsp. Verkauf durch DVB im Gebiet HAVAG)



## Prozessablauf: Datenflüsse, Geldflüsse, vertragliche Beziehungen

Bei Erzeugung Ticket im Tarif fremder Sekundär-KVP **mit Clearing über FDL** (Bsp. Verkauf C-Preis durch DVB)

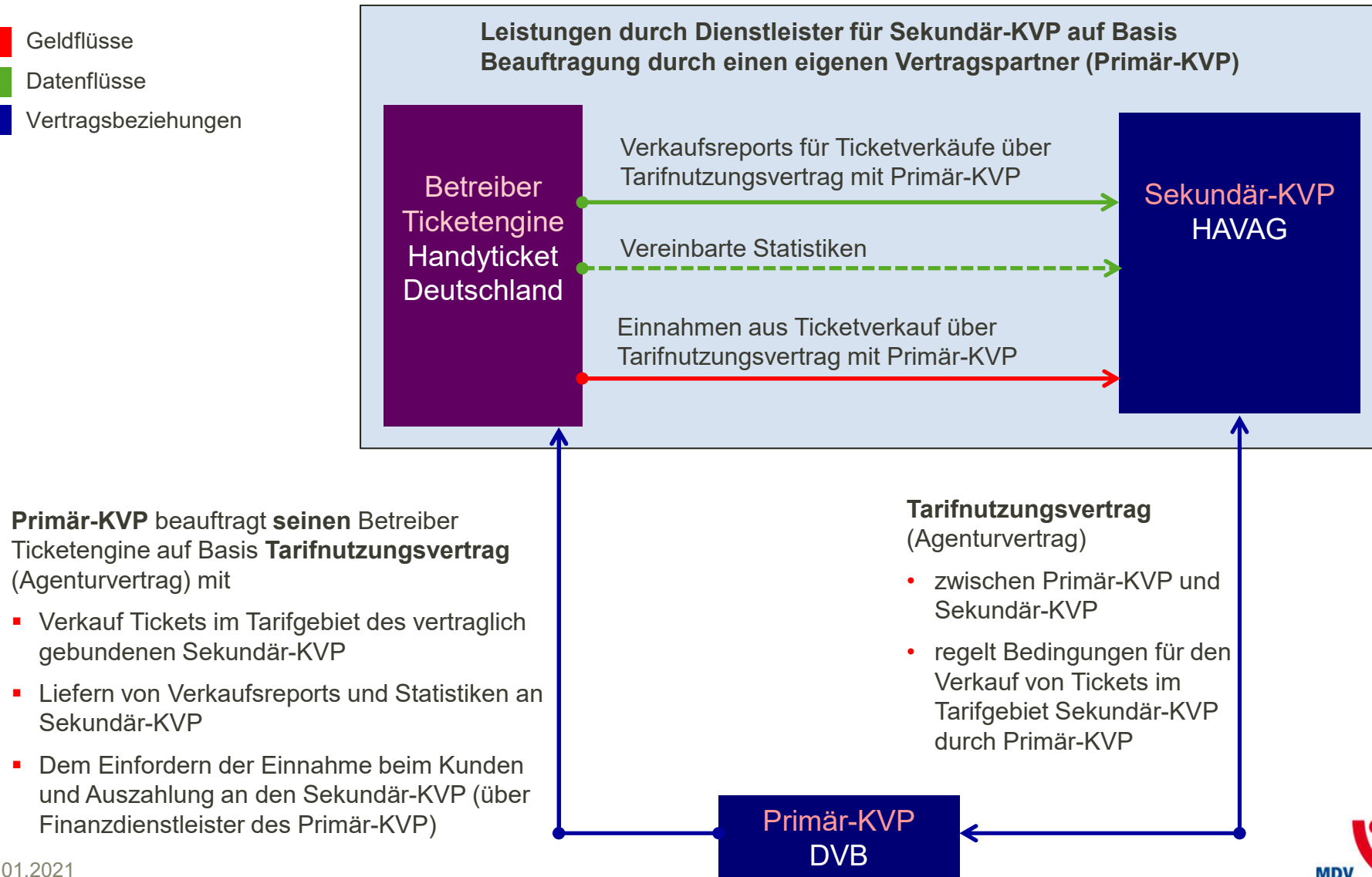


# Basisvertragsverhältnis für den Verkauf von Tickets in fremden Tarifgebieten

## Anforderungen als Sekundär-KVP an technischen Dienstleister des Primär-KVP

- Geldflüsse
- Datenflüsse
- Vertragsbeziehungen

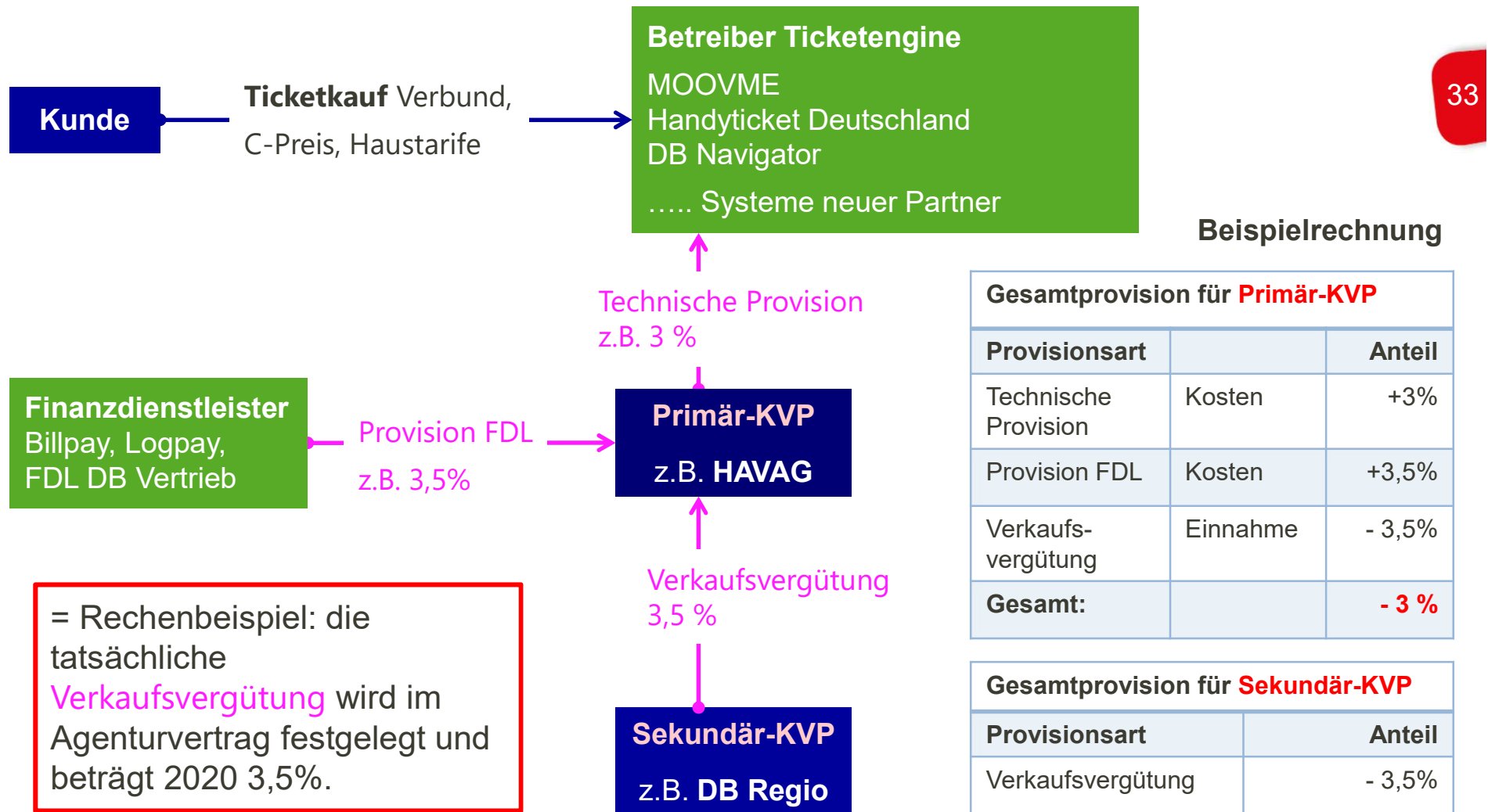
31



# Provisionsmodell

# Provisionsmodell

**Primär-KVP trägt eigene Kosten – Sekundär-KVP zahlt feste Verkaufsprovision**

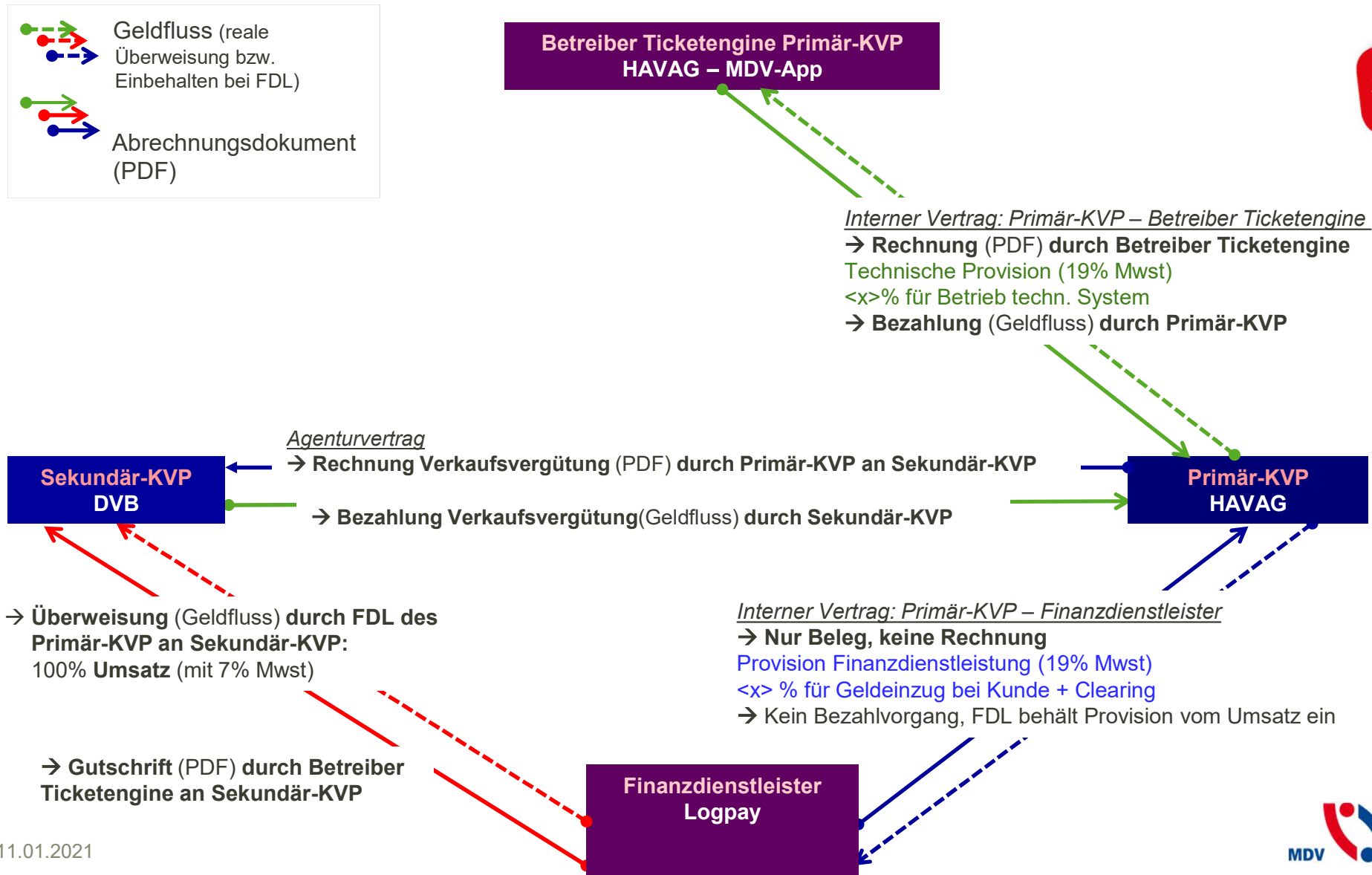


# Clearing über FDL: Kauf und Stornierung

# Clearing: Rechnungslegung (PDF) und Geldfluss

Rechnungslegung und Geldfluss bei **Verkauf** Ticket an Kunde HAVAG für VVO (Sekundär-KVP = DVB)

35



# Clearing über FDL: Stornierung

## Abrechnung und Buchung von Stornierungen

---

Folgende Vereinbarungen wurden durch die KVP getroffen:

- **Stornierungen / Erstattungen** (durch Kunde oder Primär-KVP) **vor Abschluss Abrechnungsperiode**
  - Werden als Storno-Datensatz gebucht
  - Sekundär-KVP erhält die Einnahme nicht
  - Sekundär-KVP muss keine Verkaufsvergütung zahlen
  
- **Stornierungen / Erstattungen** (durch Kunde oder Primär-KVP) **nach Abschluss Abrechnungsperiode**
  - Erfolgt auf „Gefahr“ des Primär-KVP, welcher dies für seine Kunden macht
  - Kein Ausgleich der Einnahme
  - Sekundär-KVP behält die Einnahme
  - Primär-KVP behält Verkaufsvergütung

36

# Projektstruktur und Ansprechpartner

# Projektstruktur und Ansprechpartner

## Teilprojektbeteiligte

---

- Auftragnehmer: IVI
  - Entwicklung Tarfrechner Sachsen (später Mitteldeutschland) mit Tarifdatenschnittstelle
  - Weiterentwicklung Produkteditor des IVI mit Bereitstellung neuer Parameter für die vertriebliche Unterstützung des tarifüberschreitenden Ticketkaufs
  - Bereitstellung Integrationstarifrechner
- Verbünde in Sachsen:
  - VVO, ZVON, VVV, VMS, MDV: als Tarifgeber (Produktverantwortliche)
- Verkehrsunternehmen / VVV / VMS:
  - in den Rollen Primär-KVP / Sekundär-KVP
- HanseCom:
  - Entwicklung einer App für VVO, ZVON, VVV, VMS auf Basis Tarfrechner Sachsen
- HaCon / eos.uptrade:
  - Entwicklung der App MOOVME für MDV auf Basis Tarfrechner Sachsen, Umsetzung Schnittstelle INSA-Hintergrundsystem – Tarfrechner Sachsen
- NASA / VVO:
  - Hosting Tarfrechner Liveversion
- LogPay:
  - Clearing
  - fachliche Unterstützung bei Abstimmung Tarifdatenschnittstelle, um ein reibungsloses Clearing bereitstellen zu können